

BAB VI

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, maka dapat disimpulkan hasil – hasil penelitian tersebut sebagai berikut :

1. Strategi SWOT dalam meningkatkan omzet penjualan ikan segar pada UD Lancar Jaya Bandung Tulungagung.

Strategi SWOT merupakan strategi yang menggambarkan dua factor dalam satu perusahaan. Faktor tersebut adalah factor internal yang terdiri dari kekuatan (Strengths) dan kelemahan (Weakness) perusahaan. Sedangkan factor eksternal terdiri dari peluang (Opportunities) dan ancaman (Threats) yang berpengaruh terhadap keberlangsungan hidup perusahaan. Strategi SWOT yang digunakan untuk meningkatkan omzet penjualan ikan segar di UD Lancar Jaya Bandung Tulungagung ada 4 strategi, yaitu strategi SO, WO, ST, dan WT.

2. Strategi yang tepat diterapkan dalam meningkatkan omzet penjualan ikan segar di UD Lancar Jaya Bandung Tulungagung.

Strategi yang cocok digunakan dalam meningkatkan omzet penjualan ikan segar di UD Lancar Jaya adalah strategi SO, Strategi SO yang diterapkan antara lain :

- a. Meningkatkan dan mempertahankan kualitas dan pelayanan guna mempertahankan pelanggan.
- b. Melakukan kerja sama yang baik antara pemilik dan karyawan dengan pemasok, serta pemilik dan karyawan dengan pelanggan.

3. Kendala dan solusi dalam meningkatkan penjualan ikan segar di UD

Lancar Jaya Bandung Tulungagung

Kendala dan solusi yang di hadapi di UD Lancar Jaya Bandung

Tulungagung antara lain :

- a. Adanya undang – undang yang melarang penggunaan bahan pengawet, solusi yang telah di ambil dan di terapkan di dalam perusahaan adalah meningkatkan sarana yang ada dan membatasi stok ikan yang melimpah
- b. Masih terdapat beberapa karyawan yang belum terampil, Solusinya adalah dengan cara melatih dan selalu mengawasi karyawan baru hingga bisa menjadi karyawan yang terampil

B. SARAN

Berdasarkan kesimpulan dari hasil penelitian, maka peneliti menyarankan sebagai berikut :

1. Bagi Lembaga

Dari pembahasan yang telah peneliti uraikan, maka untuk meningkatkan omzet penjualan ikan segar di UD Lancar Jaya Bandung Tulungagung, hendaknya memaksimalkan dalam hal produksi, sehingga ketika berada di fase yang tidak ada ikan, perusahaan masih tetap dan mampu untuk beroperasi menjual stok ikan sampai keadaan ikan berlimpah kembali. Dan perlunya pada bagian keuangan untuk membuat pembukuan laporan keuangan untuk mengetahui uang yang masuk dan uang yang keluar, sehingga

uang tersebut tidak tercampur menjadi satu. Dengan pembukuan tersebut, maka akan memudahkan dalam mengetahui omzet yang di dapat secara terperinci.

2. Bagi Akademik

Penelitian ini dapat dijadikan bahan referensi dan dokumentasi bagi pihak kampus sebagai bahan acuan untuk penelitian yang akan datang. Selain itu diharapkan pihak kampus menambah referensi baik berupa jurnal atau buku – buku yang terkait dengan omzet penjualan.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Dalam penelitian ini jumlah data time series yang digunakan masih relative sedikit, sehingga di anjurkan bagi penelitian selanjutnya agar dapat menggunakan data yang lebih banyak lagi, sehingga hasil penelitiannya lebih baik. Selain itu obyek yang dipakai dalam penelitian ini masih satu lembaga, sehingga diharapkan peneliti yang akan datang dapat mengambil dari keseluruhan lembaga atau perusahaan yang ada di Indonesia.